

# Ascento news

Nr 24 | December 2019

**ONZE PRIORITEIT  
IS HET GOED SPREIDEN  
VAN ONZE ACTIVA,  
MET AANDACHT VOOR  
VEILIGHEID EN  
RENDEMENT**

HEIDI DELOBELLE,  
MANAGING DIRECTOR VAN  
AG EMPLOYEE BENEFITS  
& HEALTH CARE

**P 2**

► Ontmoeting met  
Heidi Delobelle

**P 5**

► Preventie met  
AG Health Partner

**P 6**

► Plan uw nalatenschap met  
een levensverzekering

**P 8**

► Weetjes



# ONZE PRIORITEIT IS HET GOED SPREIDEN VAN ONZE ACTIVA, MET AANDACHT VOOR **VEILIGHEID EN RENDEMENT**



*Op 1 mei 2019 nam Heidi Delobelle het roer over van Jean-Michel Kupper. Hij leidde AG Ascento bijna 20 jaar (lees het interview in onze vorige editie). We ontmoetten nu Heidi en vroegen haar hoe zij AG Ascento ziet in onze veranderende wereld.*

## **Heidi, kan je jezelf even kort voorstellen?**

Ik ben 49, getrouwd en moeder van drie kinderen. Ik ben actuaaris van opleiding. In 1998 ben ik mijn carrière begonnen bij AG Employee Benefits, waar ik tot 2009 verschillende functies uitoefende. Ik heb onder andere de invoering van de WAP (Wet Aanvullende Pensioenen) in goede banen geleid. Daarna werd ik directrice van Health Care en in 2012 werd ik lid van het directiecomité van AG als Chief Risk Officer. Sinds 1 mei van dit jaar ben ik verantwoordelijke van AG Employee Benefits & Health Care. Ik kan je verzekeren dat we met alle collega's vastbesloten zijn om een betrouwbare en sterke partner te blijven voor onze klanten. Net zoals we dat altijd al deden.

## Hoe past AG Ascento in de visie van AG Employee Benefits?

Het idee voor de ontwikkeling van AG Ascento is ontstaan doordat de contracten van aangeslotenen die op einddatum kwamen een belangrijke uitstroom aan kapitaal waren voor AG. En dat terwijl we goed geplaatst waren om deze kapitalen verder te beleggen, volgens de continuïteit van het verleden. Als verzekeraar vonden we het logisch om deze kans te grijpen en diensten te gaan aanbieden na de pensioenleeftijd. De meeste toekomstige AG Ascento-klienten kenden we immers al, want we hadden hun hele carrière hun groepsverzekering beheerd. Daarnaast was het duidelijk dat heel wat onder hen niet goed wisten hoe ze hun kapitaal zouden beleggen. Daarom wilden we hen optimaal adviseren over de beleggingsopportunities. Dit ligt volledig in lijn met onze missie als verzekeraar om te beantwoorden aan de verwachtingen van onze klanten. Sinds 2003 zijn er bovendien nieuwe wetgevingen zoals de WAP, die werkgevers verplichten om hun aangeslotenen te informeren bij hun pensionering, meer bepaald over het recht om hun kapitaal om te zetten in een lijfrente. AG had voor de toekomstige gepensioneerden een extra troef doordat AG Ascento niet alleen voldeed aan de verplichtingen van verzekeraars, maar ook aan de wettelijke vereisten op dit gebied. AG Ascento biedt ook een specifieke commerciële aanpak die onze klanten erg waarderen: een team van adviseurs die zich focussen op toekomstige gepensioneerden en die hen zo goed mogelijk begeleiden in het pensioenproces.

Onze investeringsstrategie heeft haar vruchten afgeworpen, vooral via cashflow matching.

## Hoe doet AG Ascento het momenteel?

Of het nu gaat om een eerste belegging bij AG Ascento op het ogenblik van de pensionering, of om een herbelegging van een oud AG Ascento-contract naar een nieuw, we kunnen mooie cijfers voorleggen. Dit bevestigt dat de kwaliteit van deze service voldoet aan de behoeften van veel van onze klanten. We moeten verderbouwen op deze resultaten en tegelijkertijd nadenken over extra diensten.

## Waarom denk je dan concreet?

We zouden de AG Ascento-klienten in contact kunnen brengen met extra diensten die AG momenteel aanbiedt. In de eerste plaats denk ik aan *Phil at Home*. Dit is een combinatie van diensten en slimme technologieën om een ecosysteem rond ouderen te creëren zodat zij zo lang mogelijk thuis kunnen blijven wonen. Een andere

interessante dienst is *So Simply*. Dit houdt in dat klanten hulp kunnen vragen bij het uitvoeren van herstellingen thuis – bijv. een waterlek – die geen verband houden met een schadegeval vallend onder een bestaande verzekering.

## Hoe kunnen we in de huidige financiële context van lage of zelfs negatieve rentes mensen overtuigen van het belang van Ascento-producten?

Onze investeringsstrategie heeft haar vruchten afgeworpen, vooral via 'cashflow matching'. Dit betekent dat alle in het verleden aangegane verbintenissen ingedekt zijn door gelijklopende activa. We kunnen dus met een gerust hart vooruitkijken. De rendementen van AG Ascento-producten blijven heel aantrekkelijk. Natuurlijk houden de lage en zelfs negatieve rentevoeten ons bezig, maar AG Ascento-contracten lopen over een lange termijn, we volgen de financiële markten nauwgezet op en zo nodig passen we onze producten aan. In deze context van lage rendementen moeten onze klanten zich er ook van bewust zijn dat AG Ascento niet alleen tak 21-producten aanbiedt. Als ze iets meer risico willen nemen en streven naar een

potentieel hoger rendement, kunnen ze kiezen voor tak 23.

## Kiezen onze klanten al voor tak 23?

In zekere mate. Maar we merken wel een licht stijgende trend.

## Welke AG-beleggingen doen het beste verhopen op een aantrekkelijk langetermijnderendement?

In onze *assetmix* wordt naast obligaties een deel van onze activa belegd in vastgoed, infrastructuur en hypothecaire leningen waarvoor wij een aanvaardbaar of zelfs aantrekkelijk rendement hebben. Een ander deel wordt belegd in aandelen. Ons beleid is uiteraard gericht op een goede spreiding van onze activa met aandacht voor veiligheid en rendement.

## Het internationale financiële landschap blijft wel zorgwekkend ...

Klopt, het principe blijft dat een verzekeraar zijn verplichtingen moet nakomen. Zolang onze resultaten goed zijn, kunnen we goede producten garanderen. De kern van het probleem is de vergelijking doorstaan met



Ik ben van mening dat er maar weinig alternatieven zijn die veel hogere rendementen kunnen bieden dan onze oplossingen.

alternatieve producten die ook afhankelijk zijn van de huidige financiële situatie. Ik ben van mening dat er niet echt alternatieven zijn die veel hogere rendementen kunnen bieden dan onze oplossingen. We kunnen prat gaan op een uitgebreide marktkennis, op onze investeringen en onze portefeuillediversificatie. Daarnaast gaan we op zoek naar opportuniteiten. Zo kunnen we betere rendementen bieden dan anderen die over minder troeven beschikken. Klanten worden zich meer en meer bewust van het feit dat ze bereid moeten zijn om meer risico te nemen als ze hun geld willen beleggen met een aanvaardbaar rendement. En binnen deze context staan we klaar voor onze klanten om hen optimaal te adviseren over onze tak 23-producten. Ook hier biedt het aanbod van AG Ascento heel wat mogelijkheden.

### **AG Ascento is ook een heel interessante tool voor successieplanning**

Dit is ongetwijfeld een belangrijke troef. De rente en de begunstigingsclausule zijn ideaal om een nalatenschap te plannen via een levensverzekeringscontract (n.v.d.r.: zie ook

artikel op pagina 6]. Merk op dat successierechten hoger zijn dan schenkingsrechten. Successierechten zijn progressief. In rechte lijn kunnen ze tot 30% bedragen, naargelang het bedrag van de erfenis en het gewest. Voor schenkingen van roerend goed in rechte lijn of tussen partners geldt echter een uniform tarief van 3% in Brussel en Vlaanderen en 3,3% in Wallonië.

### **De laatste jaren is de regelgeving ingrijpend geëvolueerd, denk maar aan GDPR en MiFID. Moeten we ons verwachten aan nieuwe ontwikkelingen op dit gebied?**

Voor zover ik weet, zijn er op korte termijn geen grote veranderingen op til. Alles is ook al sterk gereguleerd. Deze wetten, die gebaseerd zijn op Europese richtlijnen, zijn degelijk en houden altijd verband met consumentenbescherming: transparantie, bescherming van de privacy, bestrijding van het witwassen van geld. De keerzijde van de medaille is de administratieve last, en een legitiem onbegrip bij de klanten over de gegrondheid van deze extra controles en verificaties ...

### **Wat vind je van de omzetting van het groepsverzekeringskapitaal in een rente?**

#### **Denk je dat dit op termijn een optie kan worden?**

Het is een politiek debat dat geregeld opnieuw op de agenda verschijnt. Maar bij de sociale partners merk ik weinig enthousiasme om de rente op een dag verplicht te maken. Wat er op wetgevend niveau zal gebeuren, is moeilijk te voorspellen.

### **En op een bepaald moment in het leven een deel van zijn pensioenkapitaal omzetten in een rente?**

Ik denk dat iedereen dat voor zichzelf moet beslissen. Op het moment van pensionering zien we dat gepensioneerden hooguit instemmen met een financiële rente. Weinigen zijn bereid om hun kapitaal op te geven. Voor ouderen die hun belegging verlengen, is het niet uitgesloten dat zij bijvoorbeeld na acht jaar hun kapitaal volledig of gedeeltelijk willen omzetten in een lijfrente. Een bijkomende denkpiste zou kunnen zijn om, wanneer iemand afhankelijk wordt, een deel van het kapitaal om te zetten naar een lijfrente. Maar hiervoor moet de marktbehoefte nog afgetoetst worden.

# VAN 'RETURN-TO-WORK' TOT PREVENTIE MET AG HEALTH PARTNER

AG zet meer en meer in op het concept 'beyond insurance'. Wat is dit? Het gaat om diensten die verder gaan dan traditionele verzekeringen. In de vorige editie hebben we twee voorbeelden aangekaart: *Yongo* en *Phil at Home*. Vandaag focussen we op de nieuwe initiatieven van AG Health Partner op het vlak van preventie. Deze oplossingen zijn bedoeld om het aantal langdurig zieken tijdens de loopbaan te beperken en de actieve mensen tevreden en gezond te houden.



## Enkele cijfers ...

De cijfers over het fysieke, mentale en sociale welzijn van Belgische werknemers zijn vrij onrustwekkend. 426.000 Belgen zijn immers al meer dan een jaar met ziekteverlof en een derde van deze afwezigheden is te wijten aan stressgerelateerde ziekten zoals burn-out.

Sinds 2017 biedt AG een zorgtraject Return To Work aan. Dit geeft medewerkers die langdurig arbeidsongeschikt zijn de kans om het werk geleidelijk aan en in optimale omstandigheden te hervatten.

## Van 'return-to-work' tot preventie

Bovendien voelt 28% van de werknemers zich niet gelukkig op het werk en heeft 34% moeite om de werkstress onder controle te houden.

Dit toont aan dat er nood is aan oplossingen om langdurige arbeidsongeschiktheid te beperken en aan middelen om het welzijn op het werk te bevorderen. De meeste werkgevers zijn zich hiervan bewust en willen er ook iets aan veranderen. Maar hun initiatieven missen vaak een breder kader.

Daarom heeft AG Health Partner een uitgebreid preventieaanbod ontwikkeld. In samenwerking met zorgvuldig geselecteerde specialisten helpt AG Health Partner werkgevers om een volwaardige welzijnsstrategie in te voeren, mét de nodige tools.

## De drie basisprincipes van AG Health Partner

### Uitgebreide welzijnsstrategie

Met het 'Wellbeing Lab' helpt AG Health Partner werkgevers om een duidelijke strategie in te voeren met meetbare doelstellingen.

### Gekwalificeerde dienstverleners

AG Health Partner doet een beroep op welzijnsspecialisten en werkt samen met hen programma's uit die zijn afgestemd op de noden van de onderneming.

### Digitaal platform

Werkgevers kunnen hun programma beheren via het digitale platform van AG Health Partner.

AG Health Partner vormt een mooie illustratie van de 'beyond insurance'-diensten van AG: initiatieven die klanten helpen in hun privé- en beroepsleven.

# PLAN UW NALATENSCHAP MET EEN LEVENSVZERZEKERING

In dit artikel focussen we op alle voordelen van de begunstigingsclausule in het kader van successieplanning, en op de combinatie van een schenking en een levensverzekering.

## Begunstigingsclausule: mogelijke keuzes

- Eén begunstigde die het hele kapitaal ontvangt.
- Meerdere begunstigten die hetzelfde of een verschillend deel van het kapitaal ontvangen.
- Meerdere begunstigten volgens een vooraf bepaalde volgorde zodat de begunstigde in eerste rang het kapitaal ontvangt, tenzij hij/zij al overleden is. In dat geval ontvangt de begunstigde in tweede rang het kapitaal.

Dit lijkt misschien eenvoudig, maar de keuze van de begunstigingsclausule is erg belangrijk. Uw gezinssituatie kan immers evolueren waardoor u het best regelmatig nagaat of uw begunstigingsclausule nog altijd overeenstemt met uw persoonlijke situatie.

## Wat zijn de voordelen van een begunstigingsclausule?

Via een levensverzekering kan het kapitaal gemakkelijker worden uitbetaald. Dankzij de begunstigingsclausule

ontvangen de personen die u aanduidde rechtstreeks het kapitaal. Ander voordeel: u kan uw kapitaal schenken aan om het even wie, en dus afwijken van de wettelijke successieregels.

Voorbeeld: als u wil dat een deel van uw vermogen naar uw kleinkinderen gaat, duidt u hen aan als begunstigten bij overlijden. Zo ontvangen ze dit overlijdenskapitaal rechtstreeks en passeert het niet via hun ouders.

## Dit houdt een dubbel voordeel in:

- Uw nakomelingen betalen slechts één keer successierechten, en geen twee keer
- Uw nalatenschap wordt gesplitst in verschillende delen. Hierdoor kan de 'fiscale druk' op uw erfgenamen wat betreft de successierechten lager zijn, naargelang de bestaande belastingschijven.

En last but not least kan de verzekeringnemer op elk ogenblik van mening veranderen en de begunstigingsclausule wijzigen. Uiteraard op voorwaarde dat de begunstigde de begunstiging nog niet aanvaard heeft.

Als de begunstigde de begunstiging aanvaardt (via een bijvoegsel bij het contract), kan de verzekeringnemer geen verrichtingen meer doen zonder het akkoord van de begunstigde.



## Waar kan u de begunstigingsclausule van uw contract AG Ascento Free vinden?

- In de bijzondere voorwaarden van uw contract.
- Op de beveiligde website AG Ascento, in de rubriek begunstigingsclausule.
- In uw jaarlijkse overzicht.

### Schenking + levensverzekering, een andere uitstekende tool voor successieplanning

Als u overlijdt, gaat uw vermogen naar uw erfgenamen. Zij moeten dan eventueel hoge successierechten betalen. Aan de hand van een schenking kan u belastingen vermijden of ten minste besparen.

Bovendien is een schenking niet enkel beperkt tot uw erfgenamen. U kan ook een schenking doen aan een derde. In dat geval moet de schenking rekening houden met de delen die wettelijk toekomen aan bepaalde erfgenamen (zie hieronder).

Aan een schenking kunnen verschillende modaliteiten worden gekoppeld:

- **Clausule van conventionele terugkeer:** bij vooroverlijden van de begiftigde krijgt u de geschonken bedragen terugbetaald zonder dat u successierechten moet betalen.
- **Clausule van financiële last:** u kan regelmatig een vooraf bepaalde som ontvangen zodat u naast uw pensioen ook nog een bijkomend bedrag krijgt.

Waarom een schenking combineren met een levensverzekering? De modaliteiten van de schenking kunnen gemakkelijk worden uitgevoerd via een levensverzekeringscontract. Zo bent u ook zeker dat ze altijd worden nageleefd.

*Neem gerust contact op met uw Employee Benefits-consultant. Hij of zij bezorgt u alle info.*

### Respecteer de limieten

De via een levensverzekering gestorte bedragen moeten in verhouding staan tot het vermogen en de gezinssituatie van de verzekeringsnemer. Let dus op voor de successieregels.

De wetgever wil immers de naasten (echtgeno(o)t(e) en kinderen) van de overledene beschermen door hen een minimumbedrag te garanderen, het zogenaamde reservataire erfdeel of de reserve. Dit is het minimale erfdeel waarop deze erfgenamen recht hebben.

U kan de 'beschikbare quotiteit', dit is het niet-reservataire deel van het vermogen, overdragen aan een persoon naar keuze. Deze bedragen hangen af van uw vermogen en persoonlijke situatie.

### Praktische tips

Een begunstigingsclausule moet zorgvuldig worden opgemaakt zodat de begunstigde(n) gemakkelijk kan (kunnen) worden geïdentificeerd.

U kan uw nalatenschap op verschillende manieren aanpakken. Neem dus de tijd om de verschillende mogelijkheden te bekijken naargelang uw persoonlijke situatie.



## WIST U DAT?

## DE VEILIGHEID VAN UW GEGEVENS IS ONZE PRIORITEIT

AG doet er alles aan om de vertrouwelijkheid en veiligheid van uw gegevens te waarborgen. In die context kregen wij het ISO 27001-certificaat toegewezen, een internationale norm die eisen bepaalt op het vlak van beveiliging van informaticasystemen. AG is één van de eerste financiële ondernemingen in de Benelux die dit certificaat krijgt.



## NIEUWE GEOGRAFISCHE SPREIDING IN TAK 23

Tot nu toe liet de geografische spreiding van de aandelen in de tak 23-fondsen in het product AG Ascento Free een voorkeur zien voor Europese aandelen van de Economische Monetaire Unie (EMU). Om beter tegemoet te komen aan de eisen van de evoluerende markten, zullen deze beleggingen voortaan meer gediversifieerd zijn over winstgevendende sectoren wereldwijd.



Deze wijziging heeft betrekking op de volgende tak 23-fondsen:

- **Rainbow Indigo** [75% obligaties – 25% aandelen]
- **Rainbow Green** [50% obligaties – 50% aandelen]
- **Rainbow Orange** [25% obligaties – 75% aandelen]
- **Rainbow Red** [100% aandelen]

U vindt hierover meer informatie op <https://ascento.aginsurance.be>, rubriek 'Wat zijn onze fondsen?'

**Hoofdredacteur** Alexandre Homez

**Werken mee aan dit nummer** Frederik De Mol, Iris Deneut, Véronique Dufour, Anne Marie Dujardeyn, Benoit Halbart, Allison Lotens, Michel Moreau

**Language services** Karen Van den Branden & C°

**Lay-out** Brand Studio

**Lezersrubriek** [ascento.employeebenefits@aginsurance.be](mailto:ascento.employeebenefits@aginsurance.be)

Ascento news wordt gedrukt op papier afkomstig uit goed beheerde bossen.

**AG Insurance** NV – E. Jacquainlaan 53, 1000 Brussel – BTW BE 0404.494.849 – RPR Brussel – [www.aginsurance.be](http://www.aginsurance.be) – [info@aginsurance.be](mailto:info@aginsurance.be) – IBAN: BE13 2100 0007 6339  
BIC: GEBABEBB – Belgische verzekeringsonderneming toegelaten onder code 0079, onder toezicht van de Nationale Bank van België, de Berlaumontlaan 14, 1000 Brussel

Verantwoordelijke uitgever: Benoit Halbart